COMMERCIAL - VENTES

Leadership du commercial : asseoir sa posture, influencer et mobiliser en interne

Un commercial dépend de personnes sur lesquelles il n'a aucune autorité : production logistique bureau d'études administration des ventes. Face au client il doit aussi tenir une position sans se réfugier derrière sa hiérarchie. Sans leadership la relation se réduit à transmettre des demandes et à subir des refus. Ces 14 heures travaillent la posture du commercial et sa capacité d'influence. Les participants identifient leur style dominant apprennent à défendre un point de vue face à un client à obtenir l'appui de leurs interlocuteurs internes et à assumer un désaccord. Le parcours porte sur la posture là où un module de persuasion travaille la construction de l'argument.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux ingénieurs d'affaires chargés de comptes et technico-commerciaux souhaitant renforcer leur influence sans lien hiérarchique.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier son style relationnel dominant et ses effets sur ses interlocuteurs
- Affirmer une position face à un client sans rompre la relation
- Obtenir la coopération d'un service interne sans autorité hiérarchique
- Formuler un désaccord de manière recevable
- Préparer un entretien d'influence auprès d'un interlocuteur réticent

03 Programme détaillé

M1 Posture et style relationnel

- Se connaître pour peser
- Comportements de fuite d'attaque et d'affirmation
- Effets de son style sur les clients et les collègues
- Signaux non verbaux et cohérence du discours
- Repères d'affirmation en situation tendue
- Cas pratique : Chaque participant analyse deux situations où sa position n'a pas été entendue.

M2 Influence sans autorité

- Faire avancer les autres services
- Compréhension des contraintes de ses interlocuteurs internes
- Formulation d'une demande argumentée et négociée
- Construction d'appuis durables dans l'entreprise
- Traitement d'un refus et recherche d'alternatives
- Mise en situation : Le participant obtient d'un responsable de production un traitement prioritaire justifié.

M3 Affirmation face au client

- Tenir sa position
- Refus argumenté d'une demande hors cadre
- Annonce d'une hausse tarifaire ou d'un changement de conditions
- Réponse à une pression sur les délais
- Maintien de la relation après un désaccord
- Mise en situation : Un client exige une condition que le participant ne peut pas accorder.

M4 Engagement et rayonnement

- Entraîner autour de ses affaires
- Mobilisation d'une équipe projet autour d'un dossier
- Prise de parole devant un auditoire interne
- Fiabilité des engagements pris et crédibilité
- Plan de progrès personnel
- Atelier : Chacun prépare et présente une intervention courte visant à obtenir un soutien interne.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr